07 | 入木三分：如何把故事讲得“入味”

2021-07-12 涵柏

《讲好故事》 课程介绍 >

讲述：正霖

时长 17:50 大小 16.35M

你好，我是涵柏。

今天继续我们的故事旅程。在上节课里，我们分享了如何写一篇适合讲给别人听的故事，这节课我们把目光聚焦在讲故事上。

想必你应该有过这样的感觉：同样一个故事，为什么有的人讲出来会让人觉得如沐春风，而有的人讲出来却让人觉得厌烦？

要回答这个问题，我从我看《奇葩说》的一个经历说起。在这个节目的第六季，出现了一位富有争议的选手，她叫许吉如。从她的履历和知识储备来说，她的确是一位优秀的女性，她开场的表现也挺惊艳，但是我看着看着呢，也开始觉得她的说法方式、表达技巧总会让人觉得有一些不适。

讲故事的“雷区”

为什么她会有这么大的争议，又为什么会让我对她的表达感到不适呢？

我们来看一件具体的事。我对她印象的转变来自一场辩论赛，辩题是喜欢的工作 996 该不该辞职。我们这里不讨论她的辩题和观点，我们就关注她的说话方式。她一上来就说，对方辩友对老板这个阶层我觉得有一点误解，就好像他们生活得很轻松。我们是不是下意识臆断，承受 996 压力的都是我们？

许吉如在表达这些观点的时候，语气不容置疑，又常常眉头紧锁，手指会不自觉地指向对方辩手和观众，这更加让我们的体验感变得不好。

我们都知道，**辩论赛最终不是要战胜对手，本质上是要去说服观众。**而当她把这个问题问向观众时，就把观众直接推到了自己的对立面。因为这句话的潜台词是，观众是自私的，只是在臆断。

而观众多半不是老板，他们在 996 的问题上如此挣扎，在生活中如此劳累，你还要去问他，是不是不懂事，不懂为老板考虑，这也太伤人了吧？

实际上，这就犯了讲故事的三个大忌。第一，居高临下，给人以压迫感；第二，我跟你不是一伙的，给人以不安全感；第三，吓唬听众，给人以负罪感。

不要给人负罪感

前两个比较好理解，我们重点说说第三点。在生活中，我常遇到有朋友利用羞愧感和恐惧感来促使人们采取行动，这样做可能短时间内有效果，但长期而言负面影响更多。

最典型的例子，就是我读书的时候学校里安排的那种感恩教育课。主讲人一上来就给你讲故事，父母有多么多么地爱我们，而我们伤害到了父母，父母从来不抱怨，他们只会在我们背后哭。这个时候，音乐响起，感恩的心，感谢有你，大家眼泪刷刷地往下流。接着就轮到讲师推销各种方法论的时间了，开始卖书卖碟，说做到了这些，自己就会提高，也不会伤害到父母。

在音乐声、负罪感中，我买下了这些东西，并且为之改变了 3、4 天，当负罪感消失，改变的动力也就没了。而且到现在，我都特别反感讲故意让人感到羞愧和负罪感的故事。

你可能会问了，你不是讲过一种故事类型，叫哲思类故事，这种故事就可能包含羞愧和负罪感的元素啊。哲思类故事当然可能存在羞愧和负罪感的元素，**我们要拒绝的是讲那种故意让人感到羞愧和负罪感的故事。**

我举个例子，我看过一本自传，里面有这么一个故事。20 世纪 60 年代的美国，很多俱乐部都不允许女性参加，这遭到了女权主义者的抗议。这些俱乐部为了缓解压力，就邀请几位知名女性参加。其中有位女性对这个俱乐部十分期待，就准备去参加。女权主义者找到了她，希望她拒绝。

这个时候，要说服这名女性，你可以让她产生负罪感，说假如你去参加了，我们的努力就白费了，你怎么对得起成千上万辛苦维权的女性呢？但显然这种说法可能会让她这一次不去参加，当负罪感消失，谁又能保证下一次她不参加呢。

此时，有另外一位女性站出来慢慢地对她说，如果有一家餐厅禁止犹太人前往就餐，而只邀请你这位犹太人去参加，你会去参加吗？这就是通过新的视角来说服她，而不是利用羞愧和负罪感。

如何让你的讲述变得有意思

刚刚我们用一个反面例子来和你探讨了讲故事的雷区，接下来我来给你分享一些技巧，帮助你把讲述变得更有意思。

要想讲听众感兴趣的故事，故事内容当然很重要，毕竟巧妇难为无米之炊。但讲述的方式我们也要特别注意，要注意吸引听众听完你的故事。打个比方，如果你的故事是一坛藏在巷子里又香又醇的酒，那我们的讲述方式就是让酒香飘溢出来，吸引那些爱酒的人。

具体怎么做呢？我们先设定一个故事，故事内容是这样的。

当初，美国总统林肯为了说服南方人放弃奴隶制度，他常常会用一些新奇的角度来说服他们。有一次，在和他的老朋友就奴隶制争辩了很长时间以后，他对老朋友说，如果奴隶制的依据是人种的肤色差异，那么你遇到的第一个肤色比你更白的人就有权奴役你；如果依据是智力差异，那么同样，你遇到的第一个比你聪明的人就有权做你的主人；如果依据是使用奴隶可以获利，那么任何能够从你身上获利的人，都能奴役你。

故事已经摆在你面前，现在你要走到舞台上去讲述这个故事，你会怎么做呢？

为故事添加怪诞有趣的细节

第一个技巧，**在故事里加一些怪诞、有趣的细节，而这些细节最好是关于自己的经历。**我们看林肯这个故事的主旨其实是告诉我们，**当我们说服别人变得困难的时候，我们可以去引导别人改变看问题的视角。**就像一句经典的话：你怎么战胜你的对手？让对手变成你的朋友。

我们明白了主旨后，我们可以根据这个主旨，加一些有趣的细节。比如你可以在开头加这么一段引导。

我今天来现场之前，在地铁上碰到了一对年轻的夫妻，妻子对丈夫说，今天下班后，跟我一起回趟我爸妈家吧。丈夫眼睛看着手机说，咋又去，周末不是回去了吗？妻子面带愠色地说，我再问你一次，你去不去嘛。丈夫敷衍地说，不去，我下班很晚。丈夫的态度激怒了妻子，妻子一下把手机给夺去了。丈夫也没说啥，转过头去不理她了。

而这让我想起了我今天要和大家分享的主题，我们到底可以怎么去说服一个人呢？说到艰难的说服任务，在 19 世纪的美国，没有比说服一个南方人放弃奴隶制更难了。美国总统林肯就遇到了这么一个问题，有一次他和自己的好朋友就是否放弃奴隶制辩论好了好长时间，口干舌燥，还是说服不了对方。这时，林肯想了一个方法，他说，好了，哥们……

我们先暂停下，你应该注意到了，我在讲故事之前，交代了一些怪诞有趣的细节，比如开头我在地铁上遇到一对夫妻的经历，比如林肯的口干舌燥，又比如林肯会说“好了，哥们”。这些都是为了营造一个轻松的听故事的场景，把听众给带进角色当中去。请记住，如果讲故事的时候老是“直奔主题”，你可能会发现只有自己在讲，没人在听。

根据故事情节把握讲述节奏

我们接着来讲这个林肯的故事。接下来，我们可以换一种技巧，那就是**根据故事情节，把控讲述的节奏。**

林肯想了一个方法。他说，好了，哥们，我问你三个问题，你如果能答上来，我就认输。如果奴隶制的依据是人种的肤色差异，那么你遇到的第一个肤色比你更白的人就有权奴役你，对吗？如果这个依据是智力差异，那么同样，你遇到的第一个比你聪明的人就有权做你的主人，对吗？如果依据是使用奴隶可以获利，那么任何能够从你身上获利的人就能奴役你，对吗？

对于林肯的这个故事，我采用了问问题的方式来讲述这段故事。我这样做不仅可以把听众带入故事角色之中，让他跟着一起思考；还能通过讲话的速度来故意放慢故事的节奏，方便听众有时间想象皮肤白、聪明以及追逐利益之人的形象。

控制说话的语气、语速和语调，是一个比较专业的领域。我在这里给你提供两个建议：

加强对自己语言表达的认知，比如我的语速是快是慢，讲故事的速度和自己平时说话的速度有何差异？我是否询问过倾听者对我讲故事的反馈？找到这些问题答案将有助于我们找到最好的讲故事的状态；

参考别人讲故事时的状态，既要看到成功的也要去看失败的，通过总结别人的经验来提升自己。我给你推荐一些渠道，比如《超级演说家》《奇葩说》《开讲啦》和一些 TED 视频。

利用人性去和听众沟通

林肯的故事我们到这里也就讲完了，通过林肯这个例子，我和你分享了为故事添加怪诞有趣的细节，以及根据故事情节把握讲述节奏两个技巧。

我们接着来学习第三个技巧：**利用人性去和听众沟通，特别是在输出观点的时候。**

作为讲故事的人，我们拥有最大的资源就是作为人类一员的身份，所以你可以了解别人的喜怒哀乐，利用人性去拉近与听众的距离。

我记得我读大学的时候，有位老师在上课时如果感觉同学们注意力不集中了，那么她就会停下讲课，聊聊她的女儿，聊聊她女儿养猫的故事。虽然这些佐料和课程无关，可总是能拉近和学生的距离，把同学们的注意力再次集中起来。

讲故事其实也是这样的。擅长讲故事的人从来都不会照本宣科。他既不会把自己包装成一个不会犯错的人，也不会把自己说成从来不会遇到窘境的人。相反，他会在故事中加一些自己的佐料，让听众觉得他跟我们一样，也是一个普通人，也会遇到麻烦事，而且不知道怎么处理。

我有时候刷短视频，看到一些 UP 主会分析一些男性和女性差别之处，她们在讲的时候，往往会把自己窘迫的经历大方地讲出来，这时视频效果往往特别好。

例如，同样是在讲男性在结婚后，对妻子的态度越发敷衍，有的人只会说“他老是不回我消息”。在这个时候，为什么不分享一下自己的独特经历呢？

比如有个叫四季妈妈的 up 主，就特别会讲故事，因为她总能找到生活中亲历的小故事去吐槽。她说老公不回信息时自己最生气的是，看他手机微信，发现有很多 60 秒的语音他根本就没有听，然后直接回好的，那个红小点都还在。

你知道吗？他说了，这还给网兜里的鱼喂食呢？已经签约的客户，谁还用心去维系啊？我说那你想干嘛，发展新客户是不是。他说，不是，你看我这不是忙吗？我正忙着的时候给你回微信，那也是敷衍，我要腾出一段完整的时间，跟你心对心地沟通交流，但是我没有完整的一段时间啊，所以就没回。这就是借口，他回兄弟微信那是秒回，回我微信那是轮回，老婆一叫就嫌吵，兄弟一叫马上跑。

我们总会被这样的故事所吸引，答案也很简单，因为她用自己的经历说出了普通人的喜怒哀乐。

学会和听众互动

第四个技巧是**学会和听众互动**。

这也是一个很常见的方法。互动技巧有很多，比如你在讲故事的时候，引导别人跟着自己一起做；或者讲述的时候，直接告诉听众我需要你的配合，伸出你的左手，再伸出你的右手等等，这些都是为了提高听众的参与感。

我曾经听别人讲过一个以“不要小看自己的影响”为主题的故事，故事是这样的。

一个星期天的早上，一位女士来到教堂的讲坛前，请求大家捐款为教会买一辆公交车。因为之前人们已经为一个建筑项目捐过款了，所以她这次的任务并不轻松。刚一开始，她要求下面的听众向座位的左侧挪动一个身位，然后就一直静静地站在那里，什么都不说，等听众照着做。听众坐在下面表现得漠不关心，东张西望，但最后还是照她说的做了。她又要求听众向右侧移动 1 个身位，听众也照做了。

然后她宣布：“你们已经齐力为这个教堂 80% 的表面除尘了，光靠臀部我们就能有这么大的成就，还有什么事我们办不到呢？”

当时坐在台下的听众感觉就像“中计了”，大笑了起来。在场的人谁没有臀部呢？可人们平时都很少谈及它，更不会在教堂这样地方使用它。她的这个互动设计显然触动到了听众，她的目的也就达到了。

最后，我想再聊聊一些朋友经常会问我的问题，当我们在讲故事的时候发现自己偏离主题、东拉西扯的时候，怎么办？我会直接告诉我的朋友，请你停下来，不要硬讲。你越是硬讲，越是在破坏自己的形象。

及时打住还有一个好处，那就是你可以审视下自己周边的环境，结果可能会更好。这个时候，你可以直接问听众，你们是不是觉得烦呢？问的时候要真诚，不要表现出不满。有些听众也会直接告诉你，我想听你讲讲这部分的故事。当得到这样的信号时，还犹豫什么呢，赶紧调整自己的故事吧。

如果你过于紧张了，你可以说“对不起，我紧张了”。你也可以接着来一段自嘲，比如直接说“我是个很容易一紧张就脸红的人”，说完，你还可以指着自己的脸说，你看，我的脸红了。这样你就会慢慢放松下来，因为别人已经知道你容易紧张了，你还有什么怕的呢。

总结

这节课到这里也就接近尾声了，在今天这节课里，我们分享了讲故事的一些常用技巧。首先，我们用了一个反面故事的例子，给你提醒了讲故事的一些“雷区”，包括三个方面：

居高临下，给人以压迫感；

我跟你不是一伙的，给人以不安全感；

吓唬听众，给人以负罪感。

前两个方面比较好理解，也常常被提及。我展开和你分享了不要吓唬听众，让他们产生负罪感和羞愧感这个点。换句话说，作为讲故事的人，你不能总觉得自己是来拯救别人的。

有时候，从短视的角度来说，很多人会故意讲一些让别人产生负罪感的故事。如果你想真正讲好一个故事，慎用负罪感的故事，它会让受众反感。

具体要如何让你的故事变得更有意思、吸引人呢？我给你分享了四种讲故事的技巧。

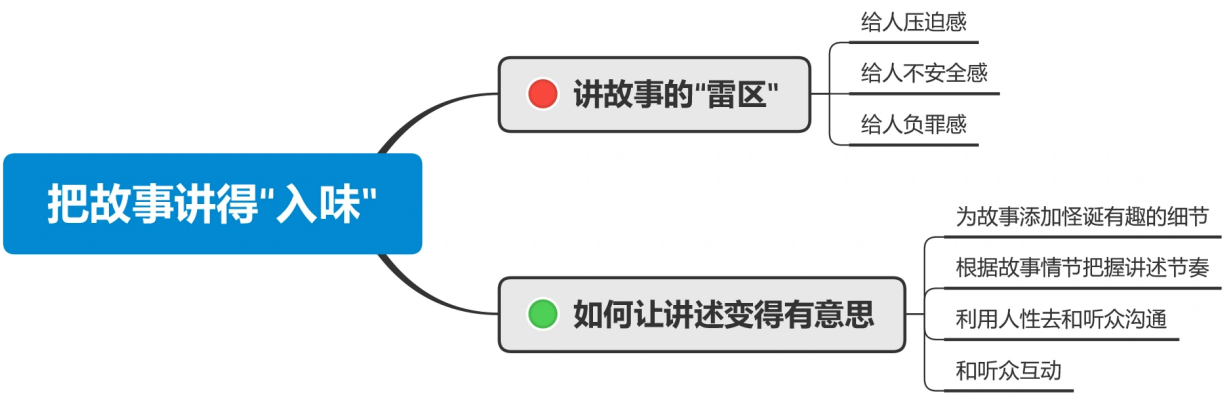
第一，**在故事里大胆加一些怪诞、有趣的细节**，最好是自己的亲身经历，这样做主要是为了让听众更快更好地进入倾听的状态。如果你讲故事的时候老是“直奔主题”，你可能会发现只有自己在讲，没人在听。

第二，**根据故事情节，把控故事的节奏**。这就包括了语速、语调的把握。首先你得加强对自己语言表达的认知，比如自己的语速是快是慢？讲故事的速度和自己平时说话的速度有何差异？了解这些才能更好地找到讲故事的状态。其次是看别人讲故事时的状态，既要看成功的也要看失败的，通过总结别人的经验来提升自己。

第三，**利用人性去和听众沟通**，特别是在输出观点的时候。擅长讲故事的人，从来都不会照本宣科，他既不会把自己包装成一个不会犯错的人，也不会把自己变成一个不会遇到窘境的人。相反，他会在故事中加一些佐料，让听众觉得他也是听众的一份子。

第四，学会和听众互动，调动他们的视觉、触觉、嗅觉，进入到你的故事节奏中。

如果讲故事中你发现听众并不爱听，或者自己紧张了，要记得果断停下来，不要强行输出。你可以选择和听众交流交流或者自嘲下，从而让气氛变得轻松起来。



极客时间

作业

其实，我们每个人讲故事的状态都不太一样，所以这节课的作业我们也灵活一点吧，请分享一些你认为好的讲故事的技巧，也欢迎分享一下你平时都是怎么来讲故事的，我们一起

学习。

分享给需要的人，Ta订阅后你可得 20 元现金奖励

赞 0 提建议

© 版权归极客邦科技所有，未经许可不得传播售卖。 页面已增加防盗追踪，如有侵权极客邦将依法追究其法律责任。

上一篇 06 | 身临其境：如何把故事写得精彩？

下一篇 08 | 余音绕梁：故事中容易被忽略的文字魅力

精选留言 (2)

写留言

莹 神

2021-07-13

设计师在应聘的时候，需要为面试官展示自己的作品集。一般来说，会在面试的时候讲述两到三个项目，其实这种讲述也是在讲故事，为什么做一个项目，项目在解决什么问题，目标用户群是谁，为什么要用到当时所用的设计方法，结果是什么。好的作品集展示，设计师在整个过程中泰然自若，对自己的项目和幻灯片了如指掌，节奏不紧不松，时间把控很好。他们会运用合适的视觉元素支撑自己的展示，也会通过这些元素充分展现自己的...

展开

1

进化菌 神

2021-07-12

有个地方，老师把许吉如写成“许吉宁”啦。

要把故事讲得有味道，当然是需要能跟观众像朋友一样交流了，毕竟我们更乐于和同类前行。
讲故事，一本正经往往得不到很好的效果，反而加一些自己的糗事会更有意思。...

展开

编辑回复: 感谢反馈~已修改